60 CÂU HỎI KHIẾN KHÁCH HÀNG PHẢI MUA HÀNG

1. Anh muốn lấy thêm một trứng hay hai trứng?

2. Đây là một vấn đề quan trọng. Nếu câu hỏi của tôi làm anh/chị hài lòng, anh sẵn sàng tiếp tục chứ?

3. Chỉ riêng tính năng này thôi cũng đáng để anh/chị tham dự khóa học này rồi, đúng không?

4. Khi thanh toán khóa học này, anh/chị có muốn chúng tôi mô tả lại các lợi ích chính không?"

5. Anh/chị có cần tham khảo ý kiến ai khác trước khi đặt hàng hay không?

6. Chúng tôi còn tồn kho rất ít, liệu chị có thể cho thêm 2 tuần nữa không?

7. Nếu anh/chị thấy sản phẩm này thực sự đem lại lợi ích cho anh/chị và hoàn toàn với hài lòng với những quà tặng đi kèm thì còn điều gì cản trở anh/chị mua hàng ngay hôm nay hay không?

8. Anh/chị muốn phiếu phần thưởng tên chị hay tên chồng chị?

9. Giữa một khóa học về kinh doanh và một kỳ nghỉ tại khu nghỉ dưỡng A thì phần thường nào hấp dẫn anh/chị hơn?

10. Anh/chị muốn thanh toán với hình thức chuyển khoản hay thanh toán bằng tiền mặt?

11.Anh/chị thích mẫu màu xanh hay màu đỏ hơn?

12. Anh/chị muốn bộ bàn họp này dùng cho bàn năm người hay bảy người?

13. Nếu anh/chị không phiền, để thuận tiện cho việc lựa chọn, tôi có thể biết anh/chị dành chiếc đồng hồ này cho dịp gì, hay anh/chị đang muốn hoàn thành bộ sưu tập đồng hồ của minh?

14. Anh/chị làm ơn cho tôi biết thêm về điều đó được không?

15. Anh/chị có thể nói rõ hơn về điều đó được không?

16. Anh/chị đã thua lỗ bao nhiêu vì những dịch vụ chất lượng kém?

17. Sản phẩm anh/chị hiện đang sử dụng có chất lượng như thế nào?

18. Anh/chị thấy cần giải quyết vướng mắc gì?

19. Anh/chị muốn mua bao nhiêu sản phẩm?

20. Tôi hiểu là anh/chị rất muốn chiếc xe này có thể vận hành trong mười năm. Vậy một hợp đồng bảo hành mười năm cho chiếc xe này cần thiết như thế nào đối với anh/chị?

21. Anh/chị muốn đưa ra quyết định sáng suốt nhất về sản phẩm này đúng không?

22. Như vậy chúng ta đã có rất nhiều thông tin, hãy để tôi tóm tắt một số điểm rồi anh/chị đưa ra quyết định. Như vậy có được không?

23. Anh/chị vui lòng chờ một chút, chúng tôi đã bán gần hết mẫu này rồi. Để tôi xem chúng tôi còn kiểu này với màu anh/chị thích không. Anh/chị có thể đợi ở đây không?

24. Anh/chị có muốn nhận kèm thêm một chiếc máy hút bụi khi mua chiếc tivi kia, mà vẫn giảm tối đa 20% giá gốc không? Chưa có bất cứ hệ thống nào bán nó với chương trình khuyến mại này đâu anh/chị!

25. Thưa Anh/chị, chị sẽ lấy chiếc áo khoác màu đỏ mạnh mẽ hay màu đen sang trọng?

26. Anh/chị muốn nó được chuyển về tận nhà, hay có thể tự mang nó về và chúng tôi sẽ giảm cho anh/chị một khoản chi phí vận chuyển?

27. Anh/chị dùng cà phê hay trà?

28. Đắt hơn so với cái gì thưa Anh/chị?

29. Anh/chị muốn lái thử ngay không?

30. Khi nào anh/chị muốn được nhận hàng?

31.Khi nào anh/chị cần đến sản phẩm này?

32. Anh/chị có cần sản phẩm này ngay không?

33. Anh/chị muốn xem thêm một sản phẩm có giá thấp hơn nhưng tính năng tương tự chứ thưa anh/chị? (Down Sales)

34. Khả năng chi trả của anh/chị so với giá bán có cách xa không?

35. Nếu anh có thể tìm được một thứ có thể giúp anh đạt được tất cả lợi ích trên, anh có muốn thử ngay bây giờ không?

36. Ba giờ chiều thứ ba được không anh/chị?

37. Điều này giúp giải quyết thắc mắc của anh/chị chủ?

38. Anh có thích sản phẩm tôi vừa mô tả không? - Vậy tại sao anh/chị không dùng thử nhỉ?

39. Nếu chúng tôi cho anh vay toàn bộ số tiền mua nhà, anh nghĩ sao?

40. Đây là một ngôi nhà, chúng tôi có thể kéo dài thời gian trả góp từ ba năm thành năm năm. Anh/chị có thể trả được trong thời gian đó chứ?

41. Anh/chị định nghĩa chất lượng là như thế nào? Hoặc Chất lượng có nghĩa là gì?

42. Anh/chị muốn chọn một chiếc máy điện thoại như thế nào? Hay cách khác: Anh/chị tìm kiếm một chiếc máy điện thoại như thế nào?

43. Nếu chúng tôi cung cấp cho anh/chị một số điều kiện và thời gian thanh toán được gia hạn thì sao?

44. Nếu chúng tôi để cho anh/chị hoãn thanh toán tới tháng lương tiếp theo thì sao?

45. Điều gì là quan trọng nhất đối với anh/chị? Hoặc Đó có phải là điều quan trọng nhất đối với anh/chị không? Hay Tại sao điều đó lại quan trọng với anh/chi?

46. Nếu tôi có thể đáp ứng chất lượng anh/chị yêu cầu với giá cả phải chăng (không phải rẻ nhất), tôi sẽ là một ứng cử viên cho công việc kinh doanh của anh/chị?

47. Thật tuyệt! Khi nào chúng ta có thể bắt đầu?

48. Chúng ta đã đề cập tới mọi lợi ích chưa nhỉ?

49. Này anh/chị, trước khi đi, tôi muốn hỏi anh/chị một câu có được không?

50. Cảm ơn anh/chị đã dành thời gian cho tôi. Tôi biết anh/chị rất bận. Tôi sẽ trở lại sau vậy và có lẽ chúng ta có thể thảo luận vấn đề này chi tiết hơn nhé?

51. Mức giá này có thể cao hơn một chút so với các hãng khác, nhưng sau khi cân nhắc, thỏa thuận có lợi cho anh/chị hơn nhiều.

52. Tại sao anh/chị không lấy luôn nhỉ?

53. Anh/chị có muốn dùng thêm trà đá không?

54. Cảm ơn anh/chị đã cho tôi biết, đó là lôi của tôi. Rõ ràng tôi chưa giải thích thật đầy đủ. Hãy để tôi cho anh/chị thấy chúng ta có thể làm gì để giải quyết vấn đề này.

55. Nếu chúng tôi viết giấy cam kết hoàn tiền, anh sẵn sàng mua ngay chứ?

56. Nếu anh hài lòng với sản phẩm này, anh có thể giới thiệu cho tôi đến hai hoặc ba người có thể cũng thích sản phẩm này được không?

57. Hãy cho chúng tôi biết chúng tôi có thể làm gì để cải thiện dịch vụ của chúng tôi trong thời gian tới?

58. Chúc mừng anh/chị đã có quyết định đúng, và anh/chị có biết hai hay ba người khác mà tôi có thể nói chuyện không?

59. Cảm ơn anh/chị đã cho tôi số của 2 người bạn anh/chị, theo anh/chị thì tôi nên gọi ai trước?

60. Cảm ơn anh/chị, anh/chị biết người này rõ hơn tôi. Anh/chị có thế gọi điện cho anh/chị ấy và nói rằng tôi sẽ gọi điện để sắp xếp một cuộc hẹn vi dụ vào thứ ba tuần sau được chứ?

SƯU TẦM